e-commerce PARIS 2013 PROGRAMME

ÉDITION SPÉCIALE

JDN JOURNAL DU NET

Sommaire :

- Programme du 24 septembre page 2
- Programme du 25 septembre page 6
- Programme du 26 septembre page 8
- Prises de parole Agora page 14
- Linkedin workshops page 14
- Ateliers démo Echangeur PME-CCIR page 15
- Les E-Commerce Awards page 15
- Tendances marché page 16

POINTS DE VUE D'EXPERTS

ERIK-MARIE BION
Directeur Advertising & Online
MICROSOFT

ARNAUD BOUCHARD
Vice President Practice Marketing & Sales
CAP GEMINI CONSULTING

NICOLAS FRANCHET
Global Head of Retail
FACEBOOK

VEIT FUHRMEISTER
Directeur des marchés Fr., All., Aut., Suisse et Europe de l'Est
EXPEDIA

MAELLE GAVET
CEO
OZON

NICOLAS LE HERISSER
Directeur marketing et communication
HOURA.FR

BERNARD LUKEY
Executive Director
YANDEX

STÉPHANE MOULIÈRE
Responsable du dépt. Transport, Énergie et Communication
AFNOR

CYRIL OLIVIER
Directeur web
KIABI

CHRISTIAN PIMONT
Président de la FÉDÉRATION DE L'HABILLEMENT

PHILIPPE PLICHON
Director Travel & Retail, France
GOOGLE

SERGE SOUDOPLATOFF
Expert internet, auteur et entrepreneur

DENIS TERRIEN
Directeur Général
GROUPE 3SI

LAC TRAN
Head of Digital
WEB2ASIA

YVES TYRODE
Directeur Général
VOYAGES-SNCF.COM

FRANK ZAYAN
Directeur e-commerce et internet
GALERIES LAFAYETTE

Engageons-nous sans réserve dans le « Customer Empowerment »

Le consommateur est désormais armé de tous les outils qu'offre la technologie. Aux marques et marchands de lui rendre définitivement le pouvoir sur sa consommation.

La montée en puissance des smartphones et des tablettes a encore accentué un phénomène déjà initié par la démocratisation de l'e-commerce. Le consommateur a désormais tous les outils en main pour imposer sa loi. À tout moment, où qu'il se trouve, sur le terminal de son choix, il exige d'accéder à la même offre et au même niveau de service. Il désire également prendre part à la vie de l'enseigne, être sollicité pour son avis et remercié pour sa fidélité. Il souhaite gagner du temps, trouver du plaisir, donner du sens à ses achats et bénéficier d'une expérience client enrichie. Et s'il pénalise sans état d'âme le marchand qui essaie de le contraindre ou le contrôler, il sait tout autant s'enthousiasmer, s'engager, revenir acheter et dispenser généreusement ses compliments lorsqu'il juge l'offre et l'expérience à la hauteur de ses attentes. La conséquence est simple. Non seulement les marques et distributeurs n'ont pas le choix, mais il est dans leur intérêt d'aider les consommateurs à acheter, partager et s'informer comme ils l'entendent. Se plaindre de la versatilité du cyberacheteur est un réflexe du passé. C'est en lui rendant sa liberté, en mettant à sa disposition son offre, ses conseils, ses forums et ses pages fan, que le client se les appropriera et créera lui-même de la valeur. En ajoutant des commentaires, en pratiquant une curation de contenus et de produits, ou encore en déclenchant la caisse de résonance des réseaux sociaux.

Du côté du marchand, ceci nécessite de bien comprendre ses clients, d'organiser toute son activité autour d'eux, d'être habilement actif sur tous les canaux appropriés, de développer son expérience de marque et de faire de l'acte d'achat une expérience unique. Cette lame de fond du « Customer Empowerment » a commencé à révolutionner la consommation. E-Commerce Paris se devait donc d'encourager marques, marchands et distributeurs à emprunter cette direction et d'en faire le thème de son édition 2013. Ils trouveront dans les allées et les conférences du salon tous les outils et retours d'expérience nécessaires pour dépasser les vœux pieux et mettre en œuvre ces principes, sur toutes les facettes de leur activité.

@e_commerceparis #ECP13 | **ecparis** | **ECommerceParis** | **Appli mobile**

MARDI 24 SEPTEMBRE 2013

LES TEMPS FORTS

SALLE 6

10:00 - 11:00
PLÉNIÈRE CUSTOMER EMPOWERMENT 1 : COMPRENDRE SES CLIENTS
UNDERSTANDING OUR CUSTOMERS
Bertrand Krug, MEDIAMETRIE/NETRATINGS
Serge Soudoplatoff - expert internet, auteur et entrepreneur
Yves Tyrode, VOYAGES-SNCF.COM
Animateur :
Flore Fauconnier, JOURNAL DU NET

12:00 - 13:00
BEST PRACTICES SECTEUR : L'EXPÉRIENCE DE MARQUE DANS LE TEXTILE
THE BRAND EXPERIENCE IN THE TEXTILE SECTOR
Anne Laure Constanza, ENVIE DE FRAISES
Thierry Petit, SHOWROOMPRIVE
Christian Pimont, FÉDÉRATION DE L'HABILLEMENT
Frédéric Wilhelm, MORGAN
Delphine David, XERFI PRECEPTA
Animateur : **Annie Lichtner,** journaliste spécialisée en marketing digital

14:00 - 16:00
GOOGLE ACADEMY : ACQUISITION MULTIDEVICE ET MULTISOURCE
MULTIDEVICE AND MULTISOURCE ACQUISITION
Arnaud de Terline, GOOGLE
Caroline Campioni GOOGLE
Bruno Hetier, ALLOPNEUS

18:00 - 19:00
E-COMMERCE AWARDS
Présenté par **Marjorie Paillon, FRANCE24**

SALLE CARINA

10:45 - 13:00
MYTHINGS ACADEMY : TRANSPARENCE DES CAMPAGNES DISPLAY ET DATA
TRANSPARENCY OF DISPLAY AND DATA CAMPAIGNS
Éric Gueilhers, MYTHINGS
Stéphane Baron, VOYAGES-SNCF.COM
Emmanuel Brunet, EULERIAN TECHNOLOGIES
Pierre Antonny Dugor, CARADISIAC / LA CENTRALE
Andrew Buckman, TRADEDOUBLER

14:00 - 15:00
KEYNOTE WEB2ASIA : E-COMMERCE IN CHINA, A LEVER FOR EXPANSION
LE E-COMMERCE EN CHINE, LEVIER DE DÉVELOPPEMENT
Lac Tran, WEB2ASIA
session en anglais/ in English

15:00 - 16:00
SESSION SPÉCIALE : CONSOMMATION ET PROTECTION DES DONNÉES, DE NOUVELLES RÈGLES EN 2014 POUR LES E-COMMERÇANTS
CONSUMPTION AND DATA PROTECTION, NEW RULES FOR E-TRADERS IN 2014
Marine Pouyat, FEVAD
Laure Baëte, FEVAD

AMPHITHÉÂTRE SIRIUS

11:00 - 12:00
SESSION SPÉCIALE : EMA EMAIL MARKETING ATTITUDE BTOC
Olivier Noël, BISNODE
Bruno Florence, FLORENCE CONSULTANT

12:00 - 13:00
KEYNOTE YANDEX.RU & OZON.RU : LE BOOM DU E-COMMERCE EN RUSSIE, TENDANCES ET OPPORTUNITÉS
THE BOOM OF RUSSIAN E-COMMERCE, TRENDS AND OPPORTUNITIES
Bernard Lukey, YANDEX
Maelle Gavet, OZON

14:30 - 16:00
SESSION SPÉCIALE : LE GROUPE LA POSTE AU SERVICE DU COMMERCE CONNECTÉ
LA POSTE GROUP, CONNECTED COMMERCE PREMIUM PROVIDER
Nathalie Andrieux, LE GROUPE LA POSTE
Nicolas Routier, LE GROUPE LA POSTE
Christian Emery, LE GROUPE LA POSTE
Bernard Roy, LE GROUPE LA POSTE
Luc Balleroy, OPINIONWAY
Animateur :
Pascal Le Guern, journaliste

16:00 - 17:00
SESSION SPÉCIALE : ON A REPÉRÉ POUR VOUS À CHICAGO ET PHILADELPHIE… BEST PRACTICES DU RETAIL CONNECTÉ AUX ÉTATS-UNIS
SPOTTED FOR YOU IN CHICAGO AND PHILADELPHIA… BEST PRACTICES IN ONLINE TRADING IN THE UNITED STATES.
Laurence Faguer, CUSTOMER INSIGHT
Joseph Rice, CONVERSOCIAL
Animateur :
Henri Kaufman, CMD

17:00 - 18:00
KEYNOTE FACEBOOK: REACHING THE CONNECTED CONSUMER
CIBLER ET ATTEINDRE LE CONSOMMATEUR CONNECTÉ
Nicolas Franchet, FACEBOOK
session en anglais/ in English

Partenaires institutionnels

fevad www.fevad.com

Acsel L'ASSOCIATION DE L'ECONOMIE NUMÉRIQUE

ECHANGEURPME PARIS ÎLE-DE-FRANCE

club DES ANNONCEURS — UNE MARQUE D'AVANCE

Cercle Marketing Direct — CONVIVIALITÉ INTELLIGENCE PARTAGE — à l'heure du digital

CPA COLLECTIF DE PLATEFORMES D'AFFILIATION

FCA FÉDÉRATION DES ENSEIGNES DU COMMERCE ASSOCIÉ

GS1®

MMA MOBILE MARKETING ASSOCIATION FRANCE

sncd l'expertise multicanal — syndicat national de la communication directe

DIGITAL MARKETING

RECRUTER ET FIDÉLISER

SALLE 4

10:00 - 10:45
Tracker les ventes offline est possible grâce au Call Tracking zanox.
David LEVY, ZANOX

10:45 - 11:30
Spécial TPE-PME : un référencement naturel efficace ? C'est possible !
Stéphane ESCOFFIER, POWERBOUTIQUE

11:30 - 12:15
Témoignage Client :
UGC - Stratégies de fidélisation
EMAILVISION

12:15 - 13:00
Inbound marketing, lead nurturing & e-mail marketing : le trio gagnant pour une meilleure transformation de vos contacts.
Jean-Charles SAUVAGET, DOLIST.NET

14:00 - 14:45
Comment développer vos ventes à l'international grâce aux marketplaces.
Jérémie PEIRO, LENGOW

14:45 - 15:30
Responsive Design : au-delà de l'effet de mode.
Amélie DAUVIN, NP6/MAILPERFORMANCE

15:30 - 16:15
La visibilité sur internet : la prise de pouvoir du Mobile.
Daniel STERN, BRIOUDE INTERNET
Témoin : Romain ROY, LASTMINUTE.COM

16:15 - 17:00
Les 20 Commandements de l'Emailing pour le Ecommerce en 2013
Vincent FOURNOUT, MESSAGE BUSINESS
Guillaume LE FRIANT, MESSAGE BUSINESS

17:00 - 17:45
Découvrez comment les plus grandes marques exploitent la vidéo en ligne pour booster leurs campagnes marketingrs
Robert RAIOLA, BRIGHTCOVE

17:45 - 18:30
Recruter des prospects, fidéliser des clients
Michaël HIRSCH, FAST CONTEST
Témoins :
Serge MULLER, MAD LORDS
Gilles LANCHANTIN, THÉÂTRE DU PALAIS-ROYAL

RECRUTER ET FIDÉLISER

SALLE 5

10:00 - 10:45
Automatisez la gestion du cycle de vie de vos contacts avec Copernica.
COPERNICA MARKETING SOFTWARE
Témoin :
Clément FOUGERAIS, SYMANE

10:45 - 11:30
Recruter de nouveaux clients, les fidéliser, prédire et combattre l'attrition : c'est possible avec l'analyse prédictive et l'optimisation du marketing digital.
Hervé DELIN, IBM

11:30 - 12:15
Mieux transformer grâce au Design : Regard de créatifs pour réussir vos objectifs en email marketing.
Antoine CHARLET, EXPERIAN MARKETING SERVICES
Martin LAURENT, EXPERIAN MARKETING SERVICES

12:15 - 13:00
Les 15 erreurs à ne pas commettre sur Google AdWords.
Antoine GURWITCH, AD'S UP

14:00 - 14:45
Découvrez comment construire des campagnes online coordonnées à partir de l'analyse comportementale [email, display et SMS (re)targeting].
Matthieu VERMOT, EPERFLEX

14:45 - 15:30
Multipliez vos taux de conversion par 9 en automatisant vos campagnes marketing : nos bonnes pratiques.
Xavier BASTIEN, EMARSYS

15:30 - 16:15
Ligatus, la solution indispensable à l'atteinte de vos objectifs d'acquisition de traffic, leads et conversions qualifiées sur le web et le mobile.
Hector DE LUSSAC, LIGATUS
Témoin :
Remigiusz WORONKIEWICZ, PRICEMINISTER

16:15 - 17:00
Exploitez l'intégralité de vos données clients pour booster vos actions e.CRM multi-canal.
Hervé MALINGE, SCORE MD

17:00 - 17:45
Search : comment concilier performance et notoriété.
Erwan LOHEZIC, I PROSPECT FRANCE - APOSITION
Jérôme HOERLE, I PROSPECT FRANCE - APOSITION

EXPLOITER LES DATA ET MESURER SON EFFICACITÉ

SALLE 7

10:00 - 10:45
Pilotez votre activité digitale, maitrisez vos investissements et générez plus de revenus grâce au Web Analytics.
Stéphanie LEGRAND, AT INTERNET

10:45 - 11:30
Monetoring : diagnostiquer, benchmarker et optimiser votre SEO.
Fabrice ALIZON, PIXALIONE

11:30 - 12:15
Second Skin : habillez votre site en exploitant le comportement temps réel des visiteurs.
Romulus GRIGORAS, DEVATICS
Témoins :
Thierry SAMARCQ, MATY
Marina CLEMENTE, MATY

12:15 - 13:00
Les bons conseils pour permettre aux directeurs du marketing de devenir (presque) de vrais directeurs informatiques.
Olivier REMY, MARIN SOFTWARE
Témoin :
Adrien WIESENBACH, OSCARO

14:00 - 14:45
Pilotez la performance de vos activités digitales.
Alexandre AZZOPARDI, ADOBE SYSTEMS
Témoin : Claire MENETRIER, GALERIES LAFAYETTE

14:45 - 15:30
Comment lancer un premier projet Big Data ?
Jean-Philippe CLAIR, SQLI
Médéric MOREL, SQLI

15:30 - 16:15
Maximisez le ROI de vos campagnes RTB.
Emmanuel BRUNET, EULERIAN TECHNOLOGIES
Témoin :
David NEDZELA, MENINVEST

16:15 - 17:00
Achat media programatique, Data Management, les solutions Doubleclick au service de votre performance digitale.
Grégoire PEIRON, DOUBLECLICK

17:00 - 17:45
Monétiser votre audience avec les solutions publicitaires Google.
Gregory ZERBIB, DOUBLECLICK

17:45 - 18:30
Big Data et Commerce Electronique.
Ludger VOGT, SMARTCOMMERCE SE
Témoin :
Dirk LAUBER, OTTO GROUP

RECRUTER ET FIDÉLISER

SALLE 8

10:00 - 10:45
Real Time Bidding, Retargeting & cas client : comment Tati profite des Adexchanges ?
Emmanuel PONCET, ZEBESTOF
Témoin : Marc MIRONNEAU, WEBPOPULATION

10:45 - 11:30
Big data, programmes de fid, multi-canal, temps réel : le eCRM dans tous ses états.
Yseulys COSTES, 1000MERCIS
Thibaut MUNIER, 1000MERCIS

11:30 - 12:15
Les comportements digitaux des internautes français et européens. European Digital Behaviour Study : avant-première de l'édition 2013
Arianna GALANTE, CONTACTLAB FRANCE

12:15 - 13:00
Google AdWords : les outils de gestion qui augmentent rapidement trafic et rentabilité.
ADQUANTIC

14:00 - 14:45
Outils publicitaires de Yandex – trouvez vos clients en Russie.
Adel NEYMAN, YANDEX
Elena BINA, YANDEX
Témoin : Igor FEDORCHAK, HURRA COMMUNICATIONS GMBH

14:45 - 15:30
Développer le multicanal avec l'asilage.
Pierre GARRIGUE, DIMABAY

15:30 - 16:15
Référencement Naturel pour Ecommerce : les astuces de l'agence Blog Ecommerce.
Olivier LEVY, BLOG-ECOMMERCE.COM

16:15 - 17:00
La promotion digitale au service du marchand omnicanal – présentation de l'offre de RetailMeNot, leader mondial du couponing.
Grégoire FREMIOT, RETAILMENOT

17:00 - 17:45
Spécial BtoB: l'affiliation, un développeur de business rapide et maîtrisé.
Axel HUYGHE, NEOPERF
Antoine TAUPIN, NEOPERF

17:45 - 18:30
Stratégie Google Shopping sur Adwords (ou la PLA Adwords).
Damien MARCHOIS, BLOG-ECOMMERCE.COM

ATELIERS SOLUTIONS • MARDI 24 SEPTEMBRE

MARDI 24 SEPTEMBRE 2013

TECHNOLOGIES

CHOISIR SA PLATEFORME

SALLE 1

10:00 - 10:45
Magento : comment offrir une expérience d'achat cross-canal personnalisée à ses internautes ?
Arnaud GUYON, AFG

10:45 - 11:30
Assurer la cohérence de la mise en scène de votre offre sur l'ensemble des canaux marketing et commerce.
Pascal MORVAN, COMPARIO

11:30 - 12:15
Choisissez de ne plus vous préoccuper de technologie : concentrez-vous sur vos produits !
Grégoire GENESTIER, MAPS SA

12:15 - 13:00
IMATONE / SQLI - COMMERCE CROSS CANAL : Comment le mettre en œuvre ? Quels bénéfices en tirer ? Quels pièges à éviter ?
Simon MOWBRAY, IMATONE
Régis QUINTIN, SQLI

14:00 - 14:45
Soyez libre : abandonnez l'open source.
Cédric PIAZZA, WIZISHOP
Gregory BEYROUTI, WIZISHOP

14:45 - 15:30
Développez votre activité en Europe sur les marketplaces.
Greg ZEMOR, NETEVEN
Témoin :
Raphael MADAR, SOJEANS

15:30 - 16:15
Quand le BtoB passe au mode connecté.
Jean-Marc SALAUN, ISOTOOLS
Témoin :
Sylvain LACOSTE, CEGID MTS

16:15 - 17:00
Augmentez vos ventes et fidélisez vos clients grâce à la haute-performance de votre site web.
Jean-Noël RONCELLI,
RIVERBED TECHNOLOGY
Jacques POUYAUD,
RIVERBED TECHNOLOGY
Témoin :
Lionel TOUATI,
MAISONS DU MONDE

17:00 - 17:45
Le CRM prédictif, ou comment PriceMinister utilise le Big Data pour cibler ses newsletters
David BESSIS, TINYCLUES
Témoin :
Mitra MOINFAR, PRICEMINISTER

CRÉER ET DÉVELOPPER SON SITE

SALLE 2

10:00 - 10:45
Comment susciter la confiance pour développer son e-commerce.
Sabri MAHJOUB, EDATIS

10:45 - 11:30
Optimiser les latences réseau de votre site pour une meilleure expérience utilisateur.
Christophe DOVEIL, CDN TECH
William SROUSSI, CDN TECH

11:30 - 12:15
Tirez profit des bonnes pratiques du searchandizing pour booster votre taux de transformation.
Guillaume GROSJEAN, ANTIDOT
Pierre COL, ANTIDOT

12:15 - 13:00
Mettez les utilisateurs au centre de votre site : tests utilisateurs, conception centrée utilisateur.
Jeremie ESKENAZI, MIRATECH

14:00 - 14:45
Cadrage et pilotage des projets eBusiness : ne partez pas tête baissée !
Emmanuel HAARDT, XI INGENIERIE

14:45 - 15:30
E-Commerce, Vente à distance et Webmarketing changent considérablement !
Christophe PERRINET, OCTAVE.BIZ

15:30 - 16:15
Paiement en ligne : trois des plus grandes banques en France lancent un nouveau service qui allie simplicité et sécurité.
BNP PARIBAS

16:15 - 17:00
E-commerçants, maîtrisez les règles d'un métier à part entière.
Yannick MAINGOT,
WEB ET SOLUTIONS
Témoin :
Gaëtan PELLAT DE VILLEDON,
OCÉANITE DIFFUSION

17:00 - 17:45
Comment mettre en place une stratégie paiement gagnante ?
François HÉLARD, ADYEN

17:45 - 18:30
Performance applicative : Réconcilions commerce, marketing et technologie.
Camille CACHEUX, COREYE

INNOVER

SALLE 3

10:00 - 10:45
5 conseils pour vous lancer sur les marketplaces.
Stéphane JAUFFRET, SELLERMANIA

10:45 - 11:30
Replacez VOTRE marque au cœur du parcours de VOS clients.
Hélène DELANNOY,
ADOBE SYSTEMS
Témoin : Ilan BENHAIM,
VENTE-PRIVÉE CONSULTING

11:30 - 12:15
Votre e-Boutique à l'étranger : booster votre Chiffre d'affaires.
Philippe CHAUVEL, SALESUPPLY

12:15 - 13:00
IT-architecture points clés d'un déploiement PIM/eCommerce réussi.
Gilles FREGE, STIBO SYSTEMS
Témoin :
Guilhem DELEBECQUE, CAPGEMINI

14:00 - 14:45
Data Management Platform (DMP) : la techno clé du Data Marketing.
Laurent DUVERNEY GUICHARD,
SCORE MD
Matthias OEHLER, SCORE MD

14:45 - 15:30
E-paiement mobile avec Buyster, quels apports pour votre activité eCommerce ? Avec les témoignages de MisterGoodDeal et de ZePass.
Éric GONTIER, BUYSTER
Témoins :
Stéphane LUCE, SUSHISHOP
Enrique INDACOCHEA,
MISTER GOODDEAL

15:30 - 16:15
Hybris labs - Le parcours omni-canal du client de demain
Jean-Luc ARGAUD,
HYBRIS SOFTWARE

16:15 - 17:00
Les nouvelles technologies en 3D interactive pour votre force de vente, selon 3Dswipe et DAVI
Dominique CASSAR,
3D SWIPE BY SYNTHESE VIDEO
Nicolas TENACCI,
3D SWIPE BY SYNTHESE VIDEO
Romain DE BRITO, DAVI
Témoin :
Wyllis SNELL, SUPRA SA

17:00 - 17:45
Comment Miliboo.com a augmenté de 10% son taux de conversion grâce au Real Time Recommending
Veronica MARTINS, NETWAVE
Henri MARTY, NETWAVE
Témoin :
Aline BUSCEMI, MILIBOO.COM

17:45 - 18:30
WebPerf : 3 secondes en moins, c'est 10% de CA en plus
Stéphane RIOS, FASTERIZE

CUSTOMER EXPERIENCE

OPTIMISER SA RELATION CLIENT

SALLE 9

10:00 - 10:45
Le consommateur, votre meilleur atout pour améliorer l'expérience client.
Thierry DESFORGES, VIAVOO
Témoin :
Alexandre BARON, BRANDALLEY

10:45 - 11:30
Maîtriser les parcours clients web et transformer l'expérience client en centre de valeur.
Gwénola RODIER, AKIO
Témoin :
Marie-Claude VALADE, BRANDALLEY

11:30 - 12:15
À grands pas vers l'expérience d'achat optimale grâce à la solution Trusted Shops : le retour d'expérience de Melvin & Hamilton.
Glynnis MAKOUNDOU,
David CHAU, TRUSTED SHOPS
Témoin : Nicolas METZKE,
MELVIN & HAMILTON DIGITAL SAS

12:15 - 13:00
Tirez le meilleur de votre communauté pour période de Noël.
Olivier MARTINEAU, SPREADING APPS

14:00 - 14:45
Le paiement mobile : la révolution de l'expérience shopping on line et en point de vente - conséquences en terme de gestion de la relation client.
Antoine DEFOSSEUX, FLASH N PAY
Benoît LIAGRE, FLASH N PAY

14:45 - 15:30
Reconnaître le client, maîtriser son parcours cross canal pour offrir une expérience client unique et réussir à développer ses ventes dans un contexte omnical.
Marc PESAH, EASYPHONE

15:30 - 16:15
La Relation Client adaptée aux Grands E-Commerçants de demain.
Michel VALERO, MEZZO
Témoin : Martin OHANNESSIAN,
LE PETIT BALLON

16:15 - 17:00
Augmentez vos ventes grâce aux avis clients.
Tom BRAMI, AVIS VERIFIES

17:00 - 17:45
Les applications mobiles métiers dédiées aux forces de vente pour développer votre activité
Ronan LE QUÉRÉ,
INTERACTION MULTIMEDIA

17:45 - 18:30
Big data & time to market : les enjeux du commerce multicanal en intégrant effacement back & front
Gilles FREGE, STIBO SYSTEMS
Témoin : John DEPREZ,
EMAKINA GROUP

ENGAGER SES CLIENTS

SALLE 10

10:00 - 10:45
Influenceurs et e-réputation : leviers efficaces ou posture marketing.
Christophe ASSELIN, DIGIMIND

10:45 - 11:30
Programmes de fidélisation 2.0 : dépassez le Earn & Burn pour entrer dans la fidélisation émotionnelle, interactive et personnalisée
Marie GOSSE, ADOBE-NEOLANE

11:30 - 12:15
Transformez vos visiteurs en clients : comment susciter l'engagement avec la Customer Company.
Jean-Philippe BAERT,
EXACTTARGET FRANCE

12:15 - 13:00
Conquête de nouveaux clients, augmentation des ventes, fidélisation : 5 cas de clients ayant boosté leurs résultats par la puissance du jeu marketing.
Jean-Pascal JAOUEN, ACTIPLAY (GROUPE CONCOURSMANIA)
Julien BRAULT, ACTIPLAY (GROUPE CONCOURSMANIA)
Témoin :
Lucille MARUT, ACTIPLAY (GROUPE CONCOURSMANIA)

14:00 - 14:45
Réseaux sociaux et e-réputation : face à la mauvaise foi et à la malveillance, comment se défendre en toute légalité ?
HAAS AVOCATS

14:45 - 15:30
Le Media à l'heure de la Data.
Thibault PORTAL, SCORE MD
Anthony SPINASSE, SCORE MD

15:30 - 16:15
Facebook Ads : Optimiser ses campagnes avec F-Editor.
Charles MARTIN-LAVAL,
ADSONWALL

16:15 - 17:00
Quels sont les pré-requis pour bien vendre ses produits sur internet ?
Isabelle CHASTEL, GS1
Témoin :
Philippe Jollant, PIXMANIA

17:00 - 17:45
Engager vos audiences et maximiser votre ROI grâce aux réseaux sociaux et à l'hyper contextualisation
François BARRAUD, BRAINSONIC
Mathieu CRUCQ, BRAINSONIC

17:45 - 18:30
Branded Entertainment et gamification, comment concevoir des expériences digitales riches
Romain LEVERT, DIGIWORKS
Alexandre REYMONET, DIGIWORKS

DÉVELOPPER LE CROSS CANAL

SALLE 11

10:00 - 10:45
Cross canal et international, vos clients ont déjà choisi... et vous ?
Capucine SURREL, PAYPAL

10:45 - 11:30
Social – Local – Mobile Commerce : adoptez une vraie stratégie multicanal.
Marc SCHILLACI, OXATIS

11:30 - 12:15
Transformer votre e-commerce en cross-canal : Enjeux, Impacts, Best Practice du Click & Collect
Philip BIANCHI, PROXIMIS

12:15 - 13:00
Marketing digital, campagnes cross-canal, SoLoMo… Enfin du ROI pour les e-commerçants !
François LAXALT, ADOBE-NEOLANE

14:00 - 14:45
Commande, paiement, réconciliation : quel parcours cross-canal pour votre activité ?
Gilles MARCHAND, WORLDLINE
Témoin :
Nicolas JAEGER, FREE

14:45 - 15:30
Apologie du New Commerce, ou comment réconcilier commerce et e-commerce pour un parcours client toujours plus fluide.
Timothée JONGLEZ, ALTIMA

15:30 - 16:15
Cross-commerce ou commerce cross-canal : passez de la théorie à la pratique avec RBS Change.
Éric VOLTZENLOGEL, RBS CHANGE

16:15 - 17:00
Les comportements d'achat évoluent à grande vitesse. Décryptez les tendances et pratiquez l'omnicanal !
Éric DE BELLEFROID, SELLIGENT
Témoins :
Claire KORALEWSKI,
FULLSIX RETAIL
Anne-France ALLALI,
FULLSIX DATA

17:00 - 17:45
Découvrez les meilleurs parcours client cross canaux combinant web, mobile et point de vente.
Lucie AZELART, PICTIME
Arnaud DIX, PICTIME

17:45 - 18:30
E-commerce B to B : Le bouleversement des modèles de Vente traditionnels !
Christophe PERRINET, OCTAVE.BIZ

LOGISTICS

SOLUTIONS LOGISTIQUES

SALLE 12

10:00 - 10:45
Se développer à l'international et maîtriser les règles de TVA applicables au commerce online.
TEVEA INTERNATIONAL

10:45 - 11:30
Réussir ses expéditions : les spécificités de l'emballage pour le e-commerce.
Etane DERHY, RAJA
Ulrick PARFUM, RAJA

11:30 - 12:15
Partez à la conquête des pays nordiques ; 25 millions d'E-consommateurs vous y attendent !
Andreas HALLSTRÖM,
DIRECT LINK PART OF POSTNORD
Témoin : Olof KALLGREN,
DIRECT LINK PART OF POSTNORD

12:15 - 13:00
Quelle logistique pour le commerce de demain?
Olivier MOREAU, ORIUM

14:00 - 14:45
Les facteurs clés de succès de la e-logistique. Retours d'expérience de 2 acteurs e-commerce.
Arnaud GOLDFARB,
STAR'S SERVICE
Sandrine PICHON, STAR'S SERVICE
Témoins :
Géry DUVET, SIMPLYMARKET
VINCENT GUILLET, KITCHENDIET

14:45 - 15:30
Externalisation logistique et développement international
Boris BACHIMONT,
BSL LOGISTIQUE E-COMMERCE
Rolf BEYER,
BSL LOGISTIQUE E-COMMERCE

15:30 - 16:15
Innovations Colis Privé 2013.
Éric PAUMIER, COLIS PRIVE

16:15 - 17:00
L'industrialisation au service de la logistique du e-commerce.
Christian MORIN, MORIN LOGISTIC

17:00 - 17:45
Quel emballage pour améliorer l'expérience client ?
Emelyne LESTANG,
SMURFIT KAPPA
Thierry CHEVALLOT,
SMURFIT KAPPA

17:45 - 18:30
La supply chain nerf de la guerre du e-commerce. Capgemini et Manhattan Associates.
Rachid LOGEART, CAPGEMINI
Témoin :
Rémy MALCHIRAND,
MANHATTAN ASSOCIATED

TEMPS FORTS & ATELIERS SOLUTIONS • MERCREDI 25 SEPTEMBRE

LES TEMPS FORTS

SALLE 6

9:30 - 10:30
PLÉNIÈRE CUSTOMER EMPOWERMENT 2 : S'ORGANISER AUTOUR DU CLIENT
ORGANISING OURSELVES AROUND THE CUSTOMER
Arnaud Bouchard, CAPGEMINI CONSULTING
Patrice Noirot Nerin, GDF SUEZ DOLCEVITA
Arnaud Masson, GÉNÉRALE DE SANTÉ
Sylvie Joseph, LA POSTE
Animateur : **Alain Steinmann,** CCM BENCHMARK

10:30 - 12:30
TWITTER ACADEMY : PLUS PROCHE DE VOTRE AUDIENCE AVEC TWITTER
TWITTER BRINGS YOU CLOSER
Aurélien de Sorbay, TWITTER
Stan Masueras, TWITTER
Benjamin Ampen, TWITTER

14:00 - 15:00
PLÉNIÈRE CUSTOMER EMPOWERMENT 3 : DÉVELOPPER LE CROSS-CANAL
DEVELOPING CROSS-CHANNEL STRATEGIES
Frank Zayan, GALERIES LAFAYETTE
Isabelle Moins, GROUPE APRIL
Nicolas Le Hérissier, HOURA.FR
Animateur : **Régine Vanheems**, Université Paris I - Sorbonne, laboratoire de recherche PRISM

15:00 - 16:00
SESSION SPÉCIALE : PAIEMENT EN LIGNE ET LUTTE CONTRE LA FRAUDE, RETOURS D'EXPÉRIENCES ET BONNES PRATIQUES
ONLINE PAYMENT AND FIGHT AGAINST FRAUD, FEEDBACK AND GOOD PRACTICE
Bertrand Pineau, FEVAD
Mathieu Sené, PRAXTON
Antoine Sautereau, GROUPEMENT CB
Olivier Bernasson, PECHEUR.COM

16:00 - 17:00
BEST PRACTICES SECTEUR : LES AVIS CONSOMMATEURS DANS LE TOURISME
CONSUMER REVIEWS IN TOURISM
Stéphane Mouliere, AFNOR
Veit Fuhrmeister, EXPEDIA
Glennis Makoundou, TRUSTED SHOPS
Gilles Granger, VINIVI
Jean-Pierre Nadir, EASYVOYAGE
Thomas Roux, XERFI PRECEPTA
Animateur : **Annie Lichtner**, journaliste spécialisée en marketing digital

AMPHITHÉÂTRE SIRIUS

9:30 - 10:30
SESSION SPÉCIALE : COMMENT CONJUGUER PERFORMANCE ET ATTRIBUTION D'ACTIONS
HOW TO COMBINE PERFORMANCE AND ACTION
Amaury Delloye, VALUECLICK FRANCE / CPA
Matthieu Raiffé, PUBLIC-IDÉES / CPA
Benjamin Valtin, ADSERVERPUB
Charles Quintaine, CALOGA
Frank Pierre, ETRADE INTERNATIONAL
Olivier Ryndak, EXPERTIME
Éric Cholet, MARKETSHOT
Grégoire Frémiot, RETAILMENOT

10:30 - 11:30
KEYNOTE ZAPPOS : LE FUTUR DU RETAIL PASSE PAR LE DIGITAL ET NOUS N'AVONS ENCORE RIEN VU !
THE FUTURE OF RETAIL IS DIGITAL… AND WE AIN'T SEEN NOTHING YET!
Dominique Piotet, REBELLION LAB pour ZAPPOS

11:30 - 12:30
SESSION SPÉCIALE : RENDRE SON SITE ACCESSIBLE AUX INTERNAUTES DÉFICIENTS VISUEL, PLUS QU'UN ENGAGEMENT, UNE PRIORITÉ BUSINESS
MAKING WEBSITES ACCESSIBLE TO VISUALLY IMPAIRED INTERNET USERS, MORE THAN COMMITMENT; A BUSINESS PRIORITY
Nicolas Graner, RETINA FRANCE / CFPSSA
Éric Marillet, SQLI
Régis Quintin, SQLI
Christian Lainé, CFPSAA
Philippe Chazal, CFPSAA
Animateur : **Ouiza Ouyed**, CFPSAA

14:00 - 15:00
KEYNOTE 3SI : LES E-COMMERÇANTS GAGNANTS ÉCOUTENT EPICTÈTE; CONCENTREZ-VOUS SUR CE QUI DÉPEND DE VOUS !
SUCCESFUL E-TAILERS LISTEN TO EPICTÈTE; FOCUS ON WHAT DEPENDS ON YOU !
Denis Terrien, GROUPE 3SI

15:00 - 16:00
SESSION SPÉCIALE : BIG DATA; QUELLES EXPLOITATIONS OPÉRATIONNELLES POUR LES DIRECTEURS MARKETING ?
BIG DATA; HOW CAN IT BE USED OPERATIONALLY BY MARKETING DIRECTORS?
Christophe Cousin, CAMP DE BASES
Raphaelle Menajovsky, LEVERBIZ
Nadine Michaux, SECRET DE POLICHINELLE (GROUPE PRIMAVISTA)
Animateur : **Muriel Glatin,** Directrice Marketing Multicanal

16:00 - 18:00
SESSION SPÉCIALE : RÉUSSIR SON E-COMMERCE EUROPÉEN; TÉMOIGNAGES DES ASSOCIATIONS EUROPÉENNES ET DES MARCHANDS
SUCCESSFUL E-COMMERCE IN EUROPE : TESTIMONIES FROM EUROPEAN ASSOCIATIONS AND KEY PLAYERS
James Roper, IMRG
Christoph Wenk-Fischer, BVH
Susanne Czech, EMOTA
Thierry Petit, SHOWROOMPRIVE
Jörgen Bödma, DESIGNONLINE
Animateur : **Jean-Rémi Gratadour**, ACSEL

RECRUTER ET FIDÉLISER

SALLE CARINA

10:00 - 10:45
AdWords : Les outils API révolutionnent la façon de gérer ses campagnes SEM sur Google AdWords
Charles MARTIN-LAVAL, ADSONWALL

10:45 - 11:30
Les consommateurs hyper connectés : créer une expérience unique pour chaque visiteur.
Guillaume TESTELIN, EXACTTARGET FRANCE

11:30 - 12:15
Customer analytics : le data mining comme accélérateur du ROI des actions de conquête et de fidélisation online.
Didier GAULTIER, COHERIS

12:15 - 13:00
Témoignage Client : pêcheur.com les bonnes pratiques eCommerce d'un pure player.
EMAILVISION

14:00 - 14:45
De Shopping.com à eBay Commerce Network…
Céline BILLET, EBAY COMMERCE NETWORK

14:45 - 15:30
Real-Time Bidding, 7 best practices à tester !
Yohann DUPASQUIER, TRADELAB
CHARLES GROS, TRADELAB

15:30 - 16:15
Les idées reçues sur le RTB, désamorcées par zanox.
Laurence HARROCH, ZANOX

16:15 - 17:00
Adexchange & cas client: 5 raisons qui poussent Etam à utiliser les Adexchanges pour leur PRM/CRM.
Emmanuel PONCET, ZEBESTOF
Témoin :
Thomas DESSALIEN, ETAM

17:00 - 17:45
Recruter et fidéliser : quels leviers mobiliser avec un budget limité.
Timothée RAYMOND, EQUINOA

DIGITAL MARKETING

RECRUTER ET FIDÉLISER

SALLE 4

10:00 - 10:45
Les 20 Commandements de l'Emailing pour le Ecommerce en 2013.
Vincent FOURNOUT, MESSAGE BUSINESS
Guillaume LE FRIANT, MESSAGE BUSINESS

10:45 - 11:30
Acquérir et fidéliser les e-consom'acteurs.
Marc SCHILLACI, OXATIS

11:30 - 12:15
Gagner et conserver la confiance de vos clients grâce à la solution Trusted Shops : le témoignage de Condozone.
Jean-Marc NOËL, TRUSTED SHOPS
Témoin :
Thierry MÉTAYER, CONDOZONE

12:15 - 13:00
SEO / SEA : Convergences.
David BIANOVICI, OPTIMICS
Cédric NATTAGH, OPTIMICS
Anne-Cécile CHAUDRÉ, SIBLU FRANCE

14:00 - 14:45
Les dernières nouveautés & techniques d'optimisation Google AdWords.
Antoine GURWITCH, AD'S UP

14:45 - 15:30
Real-time bidding, E-commerce & Fidélisation client
Christopher CAUSSIN, SOCIOMANTIC LABS

15:30 - 16:15
Les 7 clés de l'emailing efficace pour les TPE/PME : boostez votre business avec l'email marketing !
Guillaume FLEUREAU, SARBACANE SOFTWARE

16:15 - 17:00
Emailing : le memento de la délivrabilité et de la performance
Guillaume LE FRIANT, MESSAGE BUSINESS

17:00 - 17:45
Augmenter la conversion et développer le selfcare grâce au chat.
Olivier Maire, TOUCHCOMMERCE

17:45 - 18:30
Veille de l'offre et des prix on-line, l'expérience de PRICEMINISTER
Antony RODE, WORKIT
Témoin :
Benjamin GUERVILLE, PRICEMINISTER

RECRUTER ET FIDÉLISER

SALLE 5

10:00 - 10:45
Comment générer des leads B2B à la performance en 2014 ?
Sylvestre KRANJCEVIC, EFFILIATION
Guillaume RIGAL, EFFILIATION

10:45 - 11:30
Les clés de votre stratégie « social marketing »
Olivier MARTINEAU, SPREADING APPS

11:30 - 12:15
Marketing Digital à la performance: l'approche décisive pour augmenter la profitabilité du commerce en ligne
LIVEPERSON

12:15 - 13:00
Comment sortir des pénalités Google Panda et Penguin
POWER TRAFIC

14:00 - 14:45
Fonctionnalités Avancées Google AdWords : générez trafic et conversions incrémentales !
Aymerik BOUCHACOURT, JVWEB

14:45 - 15:30
Méthode simple et efficace pour avancer vers le cross canal.
Hélène DAVROUX, EXPERIAN MARKETING SERVICES
Romain BAERT, EXPERIAN MARKETING SERVICES

15:30 - 16:15
Création de trafic, drive-to-store, notoriété : comment tirer le meilleur parti des campagnes géolocalisées ?
KWANKO - NETAFFILIATION - SWELEN

16:15 - 17:00
Optimisez votre ROI grâce aux nouvelles méthodes d'acquisition de profils qualifiés.
Julien PARROU, ACTIPLAY (GROUPE CONCOURSMANIA)
Jérémy DUCOURNAU, ACTIPLAY (GROUPE CONCOURSMANIA)

17:00 - 17:45
À l'heure de la publicité programmatique.
Marie LEGUEVEL, I PROSPECT FRANCE - APOSITION

17:45 - 18:30
Acquisition de prospects sur Google (B to B) : best practices et études de cas.
Alexandre GARNIER, AWE

EXPLOITER LES DATA ET MESURER SON EFFICACITÉ

SALLE 7

10:00 - 10:45
Monetoring : diagnostiquer, benchmarker et optimiser votre SEO.
Fabrice ALIZON, PIXALIONE

10:45 - 11:30
De la donnée au Programme Relationnel Multicanal.
Serena D'ALESSIO, NP6/MAILPERFORMANCE

11:30 - 12:15
Big Data et crosscanal, une opportunité pour faire la différence auprès de vos clients. Mais comment relever ce défi ?
Bruno CARROI, AVANCI

12:15 - 13:00
BIG DATA et personnalisation de l'expérience des internautes : l'impact de la protection de données personnelles.
HAAS AVOCATS

14:00 - 14:45
Comment exploiter la data ? Apportez intelligence à vos campagnes, générez des ventes additionnelles et améliorez votre ROI.
Vincent Karachira, NEXT PERFORMANCE

14:45 - 15:30
Exploiter ses données clients : les 5 règles que tout marketeur devrait connaitre.
Xavier BASTIEN, EMARSYS

15:30 - 16:15
E-commerce et SEM, mesurer efficacement ses performances.
Alexandre SIGOIGNE, MYPOSEO
Benoît GAILLAT , MYPOSEO
Témoin :
Benoît GAILLAT, SKEELBOX

17:00 - 17:45
L'Approche locale: améliorer la conversion e-commerce grâce à la géolocalisation IP.
Elena VEGA, DIGITAL ELEMENT

17:45 - 18:30
Transformer la donnée en accélérateur de business
Jerôme LASCOMBE, HOPSCOTCH
Témoins :
Arnaud MASSONIÉ, FIFTY-FIVE
Jean-Philippe BAERT, EXACTTARGET FRANCE

EXPLOITER LES DATA ET MESURER SON EFFICACITÉ

SALLE 8

10:00 - 10:45
Catalogue produits et publicité en ligne : les modèles mathématiques au service de nouvelles techniques d'optimisation média.
Julien BABIN, KEYADE
Thomas GALTIER, KEYADE

10:45 - 11:30
Optimiser toutes vos campagnes webmarketing grâce au parcours multicanal.
James DAVID, INTELLIAD MEDIA
Sébastien NOEL, INTELLIAD MEDIA

11:30 - 12:15
Optimisation de la performance marketing : Proposez une expérience personnalisée à vos prospects et clients en temps réel.
Loïc ESPECEL, WEBTRENDS

12:15 - 13:00
Boostez vos ventes en ligne avec Prestashop et Copernica.
COPERNICA MARKETING SOFTWARE
Témoin : Ben OECHSEL, NOKEWEB

14:00 - 14:45
Donnez de l'intelligence à vos données clients, elles vous le rendront bien !
Hervé MALINGE, SCORE MD

15:30 - 16:15
Enrichir son Marketing Digital grâce à l'usage de la data dans les ad-exchanges.
Sylvain DEFFAY, INFECTIOUS MEDIA

16:15 - 17:00
De la connaissance client à l'action et inversement. Quelques pistes pour progresser, inspirer vos plans d'actions 2014.
Éric DE BELLEFROID, SELLIGENT

17:00 - 17:45
Mettez la donnée au cœur de votre stratégie email pour assurer le succès de vos campagnes.
Julia TOUZIN, TERADATA ECIRCLE
Marc OGERAU, TERADATA ECIRCLE

ATELIERS SOLUTIONS • MERCREDI 25 SEPTEMBRE

MERCREDI 25 SEPTEMBRE 2013

TECHNOLOGIES

CHOISIR SA PLATEFORME

SALLE 1

10:00 - 10:45
Marketplaces : mode d'emploi.
IZIFLUX.COM

10:45 - 11:30
Décryptez les coûts globaux et les capacités techniques des plateformes e-commerce.
Franck POISSON, DEMANDWARE

11:30 - 12:15
E-commerce B2B : Comment l'exploiter avec Magento ?
Christophe LE BOT, XI INGENIERIE

12:15 - 13:00
RBS Change 4 : découvrez en avant-première la nouvelle version majeure de la plateforme e-commerce
Franck STAUFFER, RBS CHANGE

14:00 - 14:45
Thelia 2 : des choix technologiques innovants pour répondre aux enjeux du e-commerce.
THELIA

14:45 - 15:30
De n°1 européen à n°1 mondial - 2013 : PrestaShop renforce sa position de leader des solutions e-commerce.
Benjamin TESZNER, PRESTASHOP

15:30 - 16:15
Au delà de la simple compatibilité, offrez une véritable expérience m-commerce
Aurélien Didier, SHOPGATE
Olivier Binet, PAYPAL

16:15 - 17:00
Soignez votre expérience client : les nouveaux outils pour booster votre conversion
Oliver Coste, VIDEODESK
François Déchelette, TEXTMASTER
Elizateva NAUMOV, TEXTMASTER

17:00 - 17:45
Des milliers d'extensions pour décupler le potentiel de votre boutique à chaque stade de son développement
Fabien ALET, PRESTASHOP
Cécile DUBOUIS, PRESTASHOP
Témoin : David NIRY, BUSINESS TECH

CRÉER ET DÉVELOPPER SA BOUTIQUE EN LIGNE

SALLE 2

SPÉCIAL FRAUDE

10:00 - 10:45
Big Data et lutte contre la fraude : la solution gagnante pour optimiser votre taux de conversion.
Matthieu LAPIERRE, BE2BILL
Benjamin TULOUP, BE2BILL
Témoin :
Alban MONTMARIN, PLACE MINUTE

10:45 - 11:30
La fraude sur internet et les outils pour vous aider à la contrer.
BNP PARIBAS

11:30 - 12:15
Les nouveaux enjeux de la fraude en ligne : constats et perspectives.
Alexandre ARCOUTEIL, FIA-NET GROUP
Christophe CHARROT, FIA-NET GROUP
Témoin :
Christelle FAUBERT, OCLCTIC

12:15 - 13:00
Booster les ventes, combattre la fraude
Don BUSH, KOUNT

14:00 - 14:45
Le commerce B2B sur les pas du B2C.
Toufik BOUDELLAL, INTERSHOP
Témoin :
Éric LAURAIN, CGI

14:45 - 15:30
Spécial conversion : comment encourager vos visiteurs à acheter sur votre site ?
Stéphane ESCOFFIER, POWERBOUTIQUE

15:30 - 16:15
Réussir votre projet Apps.
François MICHALSKI, PRESTIMEDIA
Témoin :
Sophie LEPERS, VERTBAUDET

16:15 - 17:00
SELLsecure : le 1er dispositif anti-fraude de nouvelle génération.
Paolo DE SOUSA, ONEY
Témoin :
William BEN CHEMOUIL, ONEY

17:00 - 17:45
Retour d'expérience La Poste Courrier pour la mise en place de sa stratégie numérique avec hybris et Gfi Informatique.
Olivier RAVEL, GFI INFORMATIQUE
Témoin :
Isabelle CAMBRELENG, LE GROUPE LA POSTE

INNOVER

SALLE 3

10:00 - 10:45
Site web, application mobile ou tablette : le moteur de recherche qui s'adapte à chaque contexte d'usage, pour accroître l'agilité de votre SI.
Pierre COL, ANTIDOT
Témoin :
Olivier BERNASSON, PECHEUR.COM

10:45 - 11:30
Click and Collect : Enjeux, Règles d'Or et Tendances 2014.
Philip BIANCHI, PROXIMIS

11:30 - 12:15
Soyez toujours connectés à vos clients et ne ratez aucune vente quel que soit votre canal de distribution !
Thomas DANCIE, WORLDLINE
Julien DECOSTER, WORLDLINE
Témoin :
Fréderic BOUCHER, MR BRICOLAGE

12:15 - 13:00
Design Emotionnel.
Jeremie ESKENAZI, MIRATECH

14:00 - 14:45
Comment l'innovation peut vous hisser au niveau des plus grands ?
Gregory BEYROUTI, WIZISHOP
René COTTON, WIZISHOP

14:45 - 15:30
Votre e-Boutique à l'étranger : booster votre chiffre d'affaires.
Philippe CHAUVEL, SALESUPPLY

15:30 - 16:15
Booster sa communication en ligne grâce à la 3D.
VIRDYS

16:15 - 17:00
Choisir votre nom de domaine : un enjeu de communication et d'innovation.
Julien NAILLET, AFNIC

17:00 - 17:45
Commerce Time-to-market : Prenez de l'avance sur vos concurrents et développer votre commerce digital à l'international.
Franck POISSON, DEMANDWARE

17:45 - 18:30
Les défis de la livraison du dernier kilomètre : acteurs & utilisateurs.
Cédric FOCKEU, WORLDLINE
Témoin :
Michael DARCHAMBEAU, THE GREEN LINK

CUSTOMER EXPERIENCE

OPTIMISER SA RELATION CLIENT

SALLE 9

10:00 - 10:45
De l'email tactique au programme d'email marketing articulé : inspiration et conseils pratiques
Arianna GALANTE, CONTACTLAB FRANCE

10:45 - 11:30
Comment structurer, harmoniser et piloter immédiatement votre relation client dans un contexte multi-canal ?
CONECTEO

11:30 - 12:15
Un bandit sur votre site : comment exploiter l'intelligence artificielle dans l'ecommerce.
Vincent CHARVILLAT, DEVATICS
Romulus GRIGORAS, DEVATICS
Témoins :
Micaël DIANCOFF, TOMPRESS
Maxime STASZEWSKI, URECH

12:15 - 13:00
Humaniser la relation client en ligne avec le Click to Chat, Click to Call : Bénéfices et Retours d'expérience [Voyages-SNCF, SONY europe et Maisons du Monde]
Julien HERVOUËT, IADVIZE
Témoins :
Michael PEPIN, VOYAGES-SNCF
Elena RUIZ MARTINEZ, SONY EUROPE
Sandrine IBANEZ, MAISONS DU MONDE

14:00 - 14:45
La Relation Client B&YOU de Bouygues Telecom : Self-Service, Entraide & Communauté
DIMELO

14:45 - 15:30
Le monitoring de la performance technique au service du e-commerce web et mobile : pourquoi et comment ?
Olivier BERTAUX, KEYNOTE SYSTEMS

15:30 - 16:15
Les 10 bonnes pratiques du eMerchandising personnalisé.
Vincent SCHICKEL, PREDIGGO

16:15 - 17:00
Le service client à l'ère des réseaux sociaux et de la mobilité : comment capitaliser sur ces échanges spontanés et répondre au plus vite à toute sollicitation
Khalid MADARBOKUS, ORACLE FRANCE

17:00 - 17:45
Reconnaître et satisfaire l'internaute en quête d'accompagnement, gage de votre compétitivité
Fabien THOCKLER, AKIO

17:45 - 18:30
ALTICS

ENGAGER SES CLIENTS

SALLE 10

10:00 - 10:45
L'impératif mobile : les 7 merveilles d'un marketing mobile efficace.
Mickael BENTZ, ADOBE-NEOLANE

10:45 - 11:30
Les enjeux des nouvelles plates-formes de données (DMP) pour l'activation de vos clients et prospects.
Hervé MIGNOT, IBM

11:30 - 12:15
Engagement sur les réseaux sociaux et e-Réputation au cœur de l'expérience client.
Pascal HARY, ORACLE FRANCE DATA COMPANY

12:15 - 13:00
Marketing Automation & Trigger par e-mail : quand la fidélisation génère du business.
Jean-Charles SAUVAGET, DOLIST.NET

14:00 - 14:45
Comment utiliser la puissance des réseaux sociaux.
Ismaël SEMANI, I PROSPECT FRANCE - APOSITION

14:45 - 15:30
Trustpilot : Comment choisir votre plate-forme d'avis clients ?
Gautier GARIN, TRUSTPILOT
Jean-Baptiste DAGUENÉ, TRUSTPILOT
Témoin :
Florence LEPAGE, WANIMO

15:30 - 16:15
Annonceurs, renforcez le contrôle de vos marques grâce à une boutique en ligne !
Roger LEI, LASER
Témoin :
Hubert CASTELLAN, KSI PARTNERS

16:15 - 17:00
Emailing & reciblage publicitaire : réduire la pression commerciale pour mieux engager ses consommateurs.
Fatima ALIANE, ACXIOM

17:00 - 17:45
Impact de l'engagement client sur l'e-Commerce.
Laurent BOUTEILLER, SITECORE INTERNATIONAL

DÉVELOPPER LE CROSS CANAL

SALLE 11

10:00 - 10:45
Le web au service des magasins – Témoignage Truffaut.com et exemple de mise en œuvre dans le domaine du textile.
Christophe CLAUDEL, ITELIOS
Témoin :
Caroline QUILLEVERE, TRUFFAUT

10:45 - 11:30
Comment mettre en place une véritable stratégie de commerce Omni-Canal pour soutenir sa croissance à l'international et valoriser sa marque ?
Éric CHEMOUNY, HYBRIS SOFTWARE
Témoin :
Frédéric DECONINCK, TAPE À L'OEIL

11:30 - 12:15
Le paiement : un élément clé dans le déploiement de votre stratégie multicanal.
Benjamin TULOUP, BE2BILL
Renan AULANIER, BE2BILL
Témoin :
Maxime BOURBON, DRIVON

12:15 - 13:00
Les nouveaux enjeux du retail : entre dématérialisation des ISA et influence du web sur les ventes en magasin. Les réponses du Marketing à la Performance !
Sylvain GROSS, PUBLIC-IDEES
Témoin :
Bertrand FRABOULET, HAVAS MEDIA

14:00 - 14:45
Offrez à vos clients une expérience d'achat cross-canal cohérente et personnalisée.
Pascale GRABOWSKI, IBM

14:45 - 15:30
Mediapost Publicité - Présentation des résultats de Balmétrie sur l'impact du média courrier
Céline LEBRIN, LE GROUPE LA POSTE

15:30 - 16:15
Déployer du Digital in Store.
Pascal MORVAN, COMPARIO

16:15 - 17:00
Relation client : comment réconcilier le on et le off grâce au mobile et à la tablette ?
Martin JAGLIN, 1000MERCIS

17:00 - 17:45
Maîtriser les enjeux cachés du E-Commerce.
Christophe PERRINET, OCTAVE.BIZ

LOGISTICS

SOLUTIONS LOGISTIQUES

SALLE 12

10:00 - 10:45
So Colissimo : la solution de livraison pour dynamiser votre e-commerce en France et à l'international.
Emmanuelle BOSC-HADDAD, LE GROUPE LA POSTE
Diego MAGDELENAT, LE GROUPE LA POSTE

10:45 - 11:30
Comment une stratégie frais de port bien pensée peut devenir un outil marketing puissant pour développer vos ventes.
Virginie DUCROT, ENVOIMOINSCHER.COM
Témoin :
Arnaud PIGOUNIDES, ABSOLUTION

11:30 - 12:15
How UK retailers have managed to turn delivery from a cost issue into a selling proposition.
Andreas DU PLESSIS, METAPACK

12:15 - 13:00
Comment rentabiliser sa stratégie E-commerce avec son réseau de boutiques.
Nicolas PROUTEAU, KIALA

14:00 - 14:45
TPE, PME et e-commerçants, le B2B en ligne devient une source d'accélération de business, comment profiter de ces nouvelles opportunités e-commerce ?
Bruno SANLAVILLE, TNT EXPRESS FRANCE
Témoin :
Marc SCHILLACI, OXATIS

14:45 - 15:30
Drop shipping depuis la Chine ; laissez-nous vous ouvrir le monde !
DIRECT LINK PART OF POSTNORD

15:30 - 16:15
Réussir ses expéditions : es spécificités de l'emballage pour le e-commerce.
Etane DERHY, RAJA
Ulrick PARFUM, RAJA

16:15 - 17:00
Rhenus Logistics : solutions e-commerce
Emmanuel BONNET, RHENUS LOGISTICS

17:00 - 17:45
Nous soutenons vos ambitions dans le marché dynamique et international de l'e-commerce.
Christophe KORTHOUDT, TNT POST INTERNATIONAL PARCELS

JEUDI 26 SEPTEMBRE 2013

LES TEMPS FORTS

SALLE 6

9:30 - 10:30
PLÉNIÈRE CUSTOMER EMPOWERMENT 4 : SUSCITER L'ENGAGEMENT ET DÉVELOPPER L'EXPÉRIENCE DE MARQUE
INSPIRING COMMITMENT AND DEVELOPING THE BRAND EXPERIENCE
Stéphanie Jallet, MONOPRIX
Isabelle Cinquin, L'ORÉAL
Stéphane Sabourin, ACCOR FRANCE
Animateur :
Genevieve Petit, PETITWEB

10:30 - 12:30
FACEBOOK MARKETING ACADEMY : ATTEINDRE VOS OBJECTIFS SUR L'ENSEMBLE DE VOS PROBLÉMATIQUES MARKETING
REACH YOUR GOALS FOR ALL MARKETING ISSUES
Michael Hirbec, FACEBOOK
Charles Dalibot, FACEBOOK
Grégoire Gimaret, FACEBOOK
Antoine Le Conte, PRINTKLUB
Victor Fulconis, PRICEMINISTER RAKUTEN

14:00 - 15:00
BEST PRACTICES SECTEUR : LE CONTENT MARKETING DANS LE JEU VIDÉO
CONTENT MARKETING IN VIDEO GAMES
Erik-Marie Bion, MICROSOFT
Nicolas Gaume, SYNDICAT DES JEUX (SNJV)
Djamil Kemal, LEXIS NUMERIQUE
Thierry Perreau, MAGMA MOBILE
Animateur : **Annie Lichtner,** journaliste spécialisée en marketing digital

15:00 - 16:00
PLÉNIÈRE CUSTOMER EMPOWERMENT 5 : FAIRE DE L'ACHAT UNE EXPÉRIENCE UNIQUE
MAKING A PURCHASE A UNIQUE EXPERIENCE
Cyril Olivier, KIABI.COM
Emmanuel Greau, DIRECT OPTIC
Anthony le Courtes, LEGALLAIS
Patricia Trinquand, UCPA
Pascale Brousse, TREND SOURCING
Animateur : **Jérôme Bouteiller,** NETMEDIAEUROPE

AMPHITHÉÂTRE SIRIUS

9:30 - 10:30
SESSION SPÉCIALE : STRATÉGIES CROSS-CANAL - L'EXEMPLE DES GROUPEMENTS DE COMMERÇANTS.
CROSS-CHANNEL STRATEGIES - EXAMPLE OF THE FRENCH GROUP OF RETAILERS
Sebastien Ha, EURONICS
Thibault Villette, GEDIMAT
Anne-Charlotte Geoffroy, FCA

10:30 - 11:30
KEYNOTE EBAY INC. : RENDRE LE COMMERCE CONNECTÉ ACCESSIBLE À TOUS
CONNECTED E-COMMERCE ACCESSIBLE TO EVERYBODY
Nina Sametinger, EBAY INC
Gimena Diaz, PAYPAL FRANCE
Stéphane Folliet, EBAY COMMERCE NETWORK

11:30 - 12:30
SESSION SPÉCIALE : LE MARKETING RELATIONNEL À L'ÈRE DES MEDIA SOCIAUX - USAGES ET ATTENTES DES CLIENTS.
RELATIONSHIP MARKETING IN THE SOCIAL MEDIA AGE - CUSTOMER USE AND REQUIREMENTS.
Jean-Michel Moulié, *VERTICAL MAIL*
Hervé Pépin, CONSCIENT NETWORKS
Séverin Cassan, ORANGE FRANCE
Nicolas Hun, ING Direct

14:00 - 15:00
KEYNOTE GOOGLE : LE MARKETING ORGANIQUE
ORGANIC MARKETING
Philippe Plichon, GOOGLE

15:00 - 17:00
SESSION SPÉCIALE : M-COMMERCE, ROPO, SHOWROOMING, DRIVE-TO-STORE. DÉCOUVREZ COMMENT LE MOBILE AGITE LE (E-)COMMERCE.
DISCOVER HOW THE MOBILE MAKES (E-)COMMERCE MOVE
Renaud Menérat, MMAF
Pierre Emmanuel Struyven, SFR REGIES
Damien Busson, APOCOPE
Valérie Dassier, COMPTOIR DES COTONNIERS / PRINCESSE TAM.TAM
Animateur : **Bertrand Jonquois,** GO SHOP / MMAF

RECRUTER ET FIDÉLISER

SALLE 4

10:00 - 10:45
Les 20 Commandements de l'Emailing pour le Ecommerce en 2013
Vincent FOURNOUT, MESSAGE BUSINESS
Guillaume LE FRIANT, MESSAGE BUSINESS

10:45 - 11:30
Comment l'Email Retargeting s'inscrit avec succès dans la stratégie Ecommerce de 3 Suisses ?
Antoine DEVOS, TEDEMIS
Témoin :
Amine CHRAIBI, 3SUISSES

11:30 - 12:15
Placer le consommateur au centre des interactions avec un marketing temps réel performant.
Jérémy VIAULT, ADOBE-NEOLANE

12:15 - 13:00
Témoignage Client : Kiloutou et ses stratégies digitales innovantes
EMAILVISION

14:00 - 14:45
Boostez vos ventes grâce à Magento & Copernica.
Ruben COOLER, COPERNICA MARKETING SOFTWARE
Témoin :
Sebastien DAUNIT, AYALINE

14:45 - 15:30
Acquisition online de clients B2B : L'essor des Marketplaces dans votre stratégie de conquête
Nicolas SCHUMACHER, HELLOPRO
Gustave RIHAL, HELLOPRO
Témoin :
Dominique BOIRAUD, SKODA

15:30 - 16:15
SEO > Les fondamentaux du SEO appliqués au e-commerce avec le témoignage de CELIO.
Yann SAUVAGEON, SYNODIANCE
Témoin :
François LOVITON, CELIO

DIGITAL MARKETING

RECRUTER ET FIDÉLISER

SALLE 5

10:00 - 10:45
Recruter et fidéliser vos clients avec une stratégie social média
Arnaud DUCOMMUN, AGENCE INDIGO
Vincent LUMARET, AGENCE INDIGO

10:45 - 11:30
Performance SEO, SEO à la performance, quel avenir ?
Audrey BROUTIN, ALTIMA

11:30 - 12:15
Optimiser son site grâce au testing A/B ou multivarié et au ciblage.
Thomas FAIVRE-DUBOZ, CONVERTEO

12:15 - 13:00
Affiliation : évolution 2014.
Christophe BOSQUET, EFFILIATION

14:00 - 14:45
Les 5 programmes relationnels à mettre en place pour augmenter votre ROI de plus de 50%
Xavier BASTIEN, EMARSYS

14:45 - 15:30
Découvrez une stratégie en 10 points pour les Places de Marché et Comparateurs de Prix.
Olivier LEVY, BLOG-ECOMMERCE.COM

15:30 - 16:15
Augmentez votre trafic et vos revenus ! Découvrez Analytics SEO, notre solution de pilotage de votre SEO pour suivre et mesurer vos actions.
Cyrille SABATIER, ATTRAPTEMPS
Témoins :
Laurence O'TOOLE, ANALYTICS SEO
Rodolphe QUÉNETTE, ANALYTICS SEO

16:15 - 17:00
Les tendances à connaître pour la rentrée.
Melen AUSSEL, CREADS
Romain SÉGUINEAU, CREADS

EXPLOITER LES DATA ET MESURER SON EFFICACITÉ

SALLE 7

10:00 - 10:45
Comment améliorer les performances de vos campagnes grâce à l'analytics ? Segmenter et prévoir.
Magalie LASFARGUES, EXPERIAN MARKETING SERVICES
Stéphane MARTIS, EXPERIAN MARKETING SERVICES

10:45 - 11:30
Monetoring : diagnostiquer, benchmarker et optimiser votre SEO.
Fabrice ALIZON, PIXALIONE

11:30 - 12:15
Le RTB et les DMP au service des stratégies de conquête et de fidélisation.
Thibaut MUNIER, 1000MERCIS
Julien CHAILLOUX, 1000MERCIS
Témoin :
Yann LE ROUX, MATIRO GROUPE 1000MERCIS

12:15 - 13:00
Scoring, Web Analytics : découvrez le potentiel caché de votre base prospects et clients.
Jean-Charles SAUVAGET, DOLIST.NET

14:00 - 14:45
Big data et connaissance client : comment optimiser vos campagnes marketing et établir une relation client plus durable ?
Vincent TRIBONDEAU, IBM

14:45 - 15:30
La puissance de big data au service de l'industrie du voyage ou comment générer les ventes qui comptent vraiment.
Matthieu BETTON, SOJERN

15:30 - 16:15
Nouveaux formats d'acquisition : Co-registration « Améliorée » - Vidéo Sponsorisée.
Julien FLOQUET, BASE & CO
Témoin :
Sanja MIJATOVITC, EDF ENR

EXPLOITER LES DATA ET MESURER SON EFFICACITÉ

SALLE 8

10:00 - 10:45
Email marketing et Big Data au service de la relation client.
Arianna GALANTE, CONTACTLAB FRANCE

10:45 - 11:30
Google AdWords : utiliser intelligemment data et mesure de la saisonnalité.
ADQUANTIC

11:30 - 12:15
La Data, carburant de l'efficacité de vos publicités sur Facebook.
Chloé GRUTCHFIELD, ACXIOM

12:15 - 13:00
Comment Augmenter vos Taux de Transformation - Les enseignements de 300 000 tests d'optimisation.
Étienne GAUTHERON, OPTIMIZELY
Matt ALTHAUSER, OPTIMIZELY

14:00 - 14:45
Les nouvelles mesures de la performance et comment elles influencent les stratégies médias
Karine LUCAS, I PROSPECT FRANCE - APOSITION
Stéphanie GUEDON, I PROSPECT FRANCE - APOSITION

14:45 - 15:30
Mettez la donnée au cœur de votre stratégie email pour assurer le succès de vos campagnes.
Julia TOUZIN, TERADATA ECIRCLE
Marc OGERAU, TERADATA ECIRCLE

15:30 - 16:15
Le social media intelligence ou la nouvelle ère du monitoring, illustrations à partir de la plateforme Radarly.
Guilhem FOUETILLOU, LINKFLUENCE

LOGISTICS

SOLUTIONS LOGISTIQUES

SALLE 12

SPÉCIAL INTERNATIONAL

10:00 - 10:45
Déployer son infrastructure e-commerce en Chine et au Brésil.
Audrey LOUAIL, ECRITEL
Alexandre SALMON, ECRITEL

10:45 - 11:30
Votre ambition est sans frontière. Notre réseau également. Ou comment vous développer à l'international et convertir votre exportation en succès.
Patrick SIMON, BPOST INTERNATIONAL

11:30 - 12:15
Votre e-Boutique à l'étranger : booster votre Chiffre d'Affaires.
Philippe CHAUVEL, SALESUPPLY

12:15 - 13:00
Se développer à l'international et maîtriser les règles de TVA applicables au commerce online.
TEVEA INTERNATIONAL

14:45 - 15:30
Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur les DEEE, les DEA sans jamais oser le demander !
Antoine POTTIEZ, MONDIAL RELAY
Témoins :
Marine POUYAT, FEVAD
Christian BOILEAU, RUE DU COMMERCE

ATELIERS SOLUTIONS • JEUDI 26 SEPTEMBRE

JEUDI 26 SEPTEMBRE 2013

TECHNOLOGIES

CHOISIR SA PLATEFORME

SALLE 1

10:00 - 10:45
Cloud computing et Web Services : 2 leviers essentiels pour une gestion sereine de votre croissance e-commerce.
Stéphane ESCOFFIER, POWERBOUTIQUE

10:45 - 11:30
La croissance du commerce électronique grâce à l'innovation : 5 idées créatives pour un chiffre d'affaire en ligne croissant.
Kathleen CLAES, MAGENTO

11:30 - 12:15
E-commerce B to B : le bouleversement des modèles de vente traditionnels !
Christophe PERRINET, OCTAVE.BIZ

12:15 - 13:00
Marketplace : pourquoi et comment se lancer ?
François DURANTON, EXPERTIME
Marie SCHOLASCH, EXPERTIME
Témoins :
Jean-Luc TRAMOY, BOULANGER
Adrien NUSSENBAUM, MIRAKL

14:00 - 14:45
Réussir sa stratégie e-commerce multi-canal : quelles solutions innovantes et efficaces mettre en œuvre ? Témoin : Gedimat, 1er réseau de négoce de matériaux
Philippe BERGEROT, BUSINESS & DECISION EOLAS
Témoins :
Thibault VILLETTE, GEDIMAT
Thierry MILLET, GEDIMAT

14:45 - 15:30
Pourquoi choisir Oasis 7 ? La solution multicanal pour e-commerçants ambieux.
Yannick MAINGOT, WEB ET SOLUTIONS

CRÉER ET DÉVELOPPER SA BOUTIQUE EN LIGNE

SALLE 2

10:00 - 10:45
Les clés d'une refonte e-commerce réussie.
Christophe LE BOT, XI INGENIERIE

10:45 - 11:30
Faire le bon choix dès le départ pour accompagner ses développements futurs.
Marc SCHILLACI, OXATIS

11:30 - 12:15
Paiement en ligne : trois des plus grandes banques en France lancent un nouveau service qui allie simplicité et sécurité.
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

12:15 - 13:00
Faites les bons choix pour préparer votre réussite !
Cédric PIAZZA, WIZISHOP
Témoin :
Grégory PALAYER, UPMYBIZ

14:00 - 14:45
Site web, drives, magasins : le moteur de recherche qui démultiplie votre stratégie cross-canal.
Pierre COL, ANTIDOT
Témoin :
Guillaume JEAN, TOP OFFICE

14:45 - 15:30
Comment gérer sa zone de chalandise à l'international ?
Sébastien LUCAS, OXALIDE

15:30 - 16:15
Univers de marque vs standardisation du web… Faire beau et efficace, possible ?
WEHRLÉ, ALTIMA
Témoin :
Bastien PARIZOT, AMER SPORTS (SALOMON)

16:15 - 17:00
Amélioration du taux de conversion : le design de persuasion.
Michaël KOZA, AWE

INNOVER

SALLE 3

10:00 - 10:45
e-Wallet, paiement du futur ou effet d'annonce ? Découvrez les résultats de l'étude réalisée par ADN'Co pour Limonetik et EBRC.
Christophe BOURBIER, LIMONETIK
Témoins :
Luc BOUCEY, ADN'CO
Jean-François HUGON, EBRC

10:45 - 11:30
Choisir votre nom de domaine : un enjeu de communication et d'innovation.
Julien NAILLET, AFNIC

11:30 - 12:15
Le Marketing Agile par l'exemple : habillez un site de multiples services avec zéro développement interne !
Romulus GRIGORAS, DEVATICS
Témoin :
Maxime STASZEWSKI, URECH

12:15 - 13:00
Ne laissez plus filer vos internautes : simplifiez-leur la vie et convertissez plus de ventes avec la signature en ligne !
CRYPTOLOG

14:00 - 14:45
eCommerce - Un ecosystème complet pour un succès international en ligne
Ana Maria HALMAGHI, PFSWEB EUROPE

14:45 - 15:30
Why Excel Sucks in 2013 - Et pourquoi le PIM doit être au centre d'une stratégie multicanale.
Frédéric DE GOMBERT, AKENEO

15:30 - 16:15
e-Commerce : survivre à 2014.
Samuel DUBOIS, E-COMMERCE ACADEMY

CUSTOMER EXPERIENCE

DÉVELOPPER LE CROSS CANAL

SALLE CARINA

10:00 - 10:45
Intégrez vos points de vente dans une stratégie de commerce globale et omni-canal.
Franck POISSON, DEMANDWARE

10:45 - 11:30
Etat des lieux et futur de l'omni-canal. Les bonnes pratiques et les solutions d'avenir du digital vers le magasin et du magasin vers le digital.
Eric NOÉ, INTUIKO
Fabien FRANÇOIS, INTUIKO

11:30 - 12:15
All Channel Experience : comment réussissent les leaders de l'omnicanal ? Quelle croissance attendue, quels enjeux, quelles innovations ?
Christophe DELABOURDONNAYE, CAPGEMINI
Témoin :
Yves DEL FRATE, HAVAS MEDIA FRANCE

12:15 - 13:00
Marques, Distributeurs : développez vos ventes sur un marché international avec eBay.
Céline SAADA-BENABEN, EBAY FRANCE SA

14:00 - 14:45
Solution Globale E-commerce : Une vraie réponse aux nouveaux enjeux de la vente à distance !
Christophe PERRINET, OCTAVE.BIZ

14:45 - 15:30
APPSBYSTORE : l'apps m-commerce native au service du cross-canal - le cas Plusdebulles.com
Témoin :
Benjamin CHERRIÈRE, PLUSDEBULLES.COM

15:30 - 16:15
Comment unifier ses différents points de vente et réussir ainsi son développement cross canal ?
LUNDI MATIN

OPTIMISER SA RELATION CLIENT

SALLE 9

10:00 - 10:45
Au-delà de la page fan sur Facebook : la rentabilité.
Olivier MARTINEAU, SPREADING APPS

10:45 - 11:30
E-mailing - Prenez le contrôle de votre réputation.
Laurent GARNIER, NP6/MAILPERFORMANCE

11:30 - 12:15
Analyse des comportements sur les sites e-Commerce.
Lisa BABIN, VALTECH
Noëlly GRONDIN-DEVOUCHE, VALTECH

12:15 - 13:00
Directive e-commerce, Loi Hamon : quelles sont les nouvelles règles pour les cybermarchands ?
HAAS AVOCATS

14:00 - 14:45
Les solutions mobiles gamifiées, nouvel aspect du coaching et de la formation pour motiver votre force de vente.
Ronan LE QUÉRÉ, INTERACTION MULTIMEDIA
Témoin :
Jordane PAQUET, INTERACTION GAMES

14:45 - 15:30
Chronopost/Colizen/Pickup : Les nouvelles solutions premium de livraison au service du consommateur.
Fabien ESNOULT, LE GROUPE LA POSTE
Sandrine MALAVIEILLE, LE GROUPE LA POSTE
Diego MAGDELENAT, LE GROUPE LA POSTE

15:30 - 16:15
Comment rendre enfin votre Relation Client réellement cross-canale ?
SFR BUSINESS TEAM

16:15 - 17:00
Avis en ligne des consommateurs - Mode d'emploi pour faire certifier votre site internet
Benoit PHUEZ, AFNOR CERTIFICATION

EXPLOITER TOUS LES ÉCRANS

SALLE 10

10:00 - 10:45
Le marketing de contenu, ou comment attirer et retenir l'attention des consommateurs sur tous les écrans.
Henri HALLYNCK, BRIGHTCOVE

10:45 - 11:30
Email Responsive : Dopez vos performances emailing en adaptant vos campagnes pour l'affichage sur smartphone !
Guillaume FLEUREAU, SARBACANE SOFTWARE

11:30 - 12:15
Au-delà du multi-écrans et du multicanal… comment proposer de nouvelle eXpérience de commerce ?
Guillaume LEFEBVRE, WORLDLINE

12:15 - 13:00
Responsive design : faites un site adapté à tous les écrans.
Jeremie ESKENAZI, MIRATECH

14:00 - 14:45
Marchands & Retailers : comment profiter de l'impact du Mobile sur eBay Inc, la plateforme global du e-commerce.
Céline SAADA-BENABEN, EBAY FRANCE SA
Pauline ROCHE, PAYPAL
Nicolas LAURENTIN, EBAY COMMERCE NETWORK

14:45 - 15:30
Search et multitouch (tablettes/ mobiles/desktop) : quelles règles pour satisfaire Google et les utilisateurs.
Marion FELEZ LE JAN, ROUGE INTERACTIF
Jean-Eric BLAS, ROUGE INTERACTIF
Témoin :
Emma GRANT, SEARCHMETRICS

DÉVELOPPER LE CROSS CANAL

SALLE 11

10:00 - 10:45
Digitalisation du point de vente : innovations et usages.
Julien LETERRIER, VALTECH

10:45 - 11:30
CRM et Analytics, les piliers d'une stratégie relation client omnicanal dynamique.
Nicolas MILLET, COHERIS

11:30 - 12:15
Le Pack e-commerce by Cité Numérique.
CITÉ NUMÉRIQUE

12:15 - 13:00
Développer et optimiser sa logistique cross-canal.
François PAPINI, C-LOG

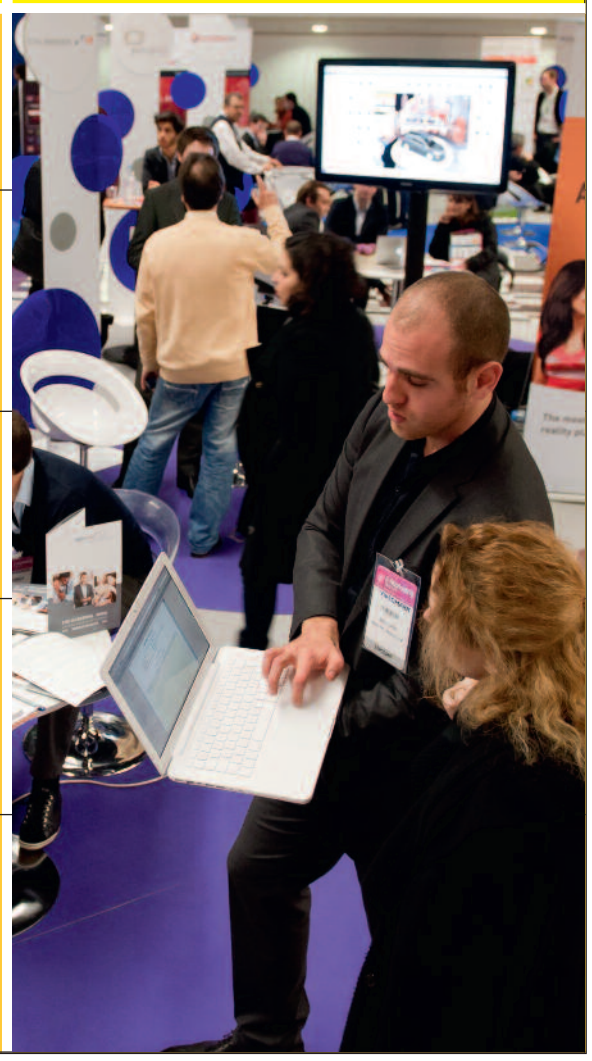
14:00 - 14:45
Les nouveaux challenges du cross canal: créer une vraie valeur.
Christian MICHAELIS, EXACTTARGET FRANCE

14:45 - 15:30
Cross canal et international, vos clients ont déjà choisi… et vous ?
Haruely NOJIRI, PAYPAL

15:30 - 16:15
Les enjeux d'un Web-to-Store agile.
Jerôme LASCOMBE, HOPSCOTCH
Témoins :
Julien LESAICHERRE, MICROSOFT FRANCE
Pascal THOMAS, MAPPY

PRISES DE PAROLE AGORA

En parallèles des interventions Temps Forts et Ateliers Solutions, retrouvez les prises de parole sur l'espace Agora du salon, un espace ouvert sur les allées pour s'informer sur les solutions du marché au travers d'interventions d'exposants du salon E-Commerce Paris 2013.

	MARDI 24 SEPTEMBRE	MERCREDI 25 SEPTEMBRE	JEUDI 26 SEPTEMBRE
10:00-10:20	**S2I EVOLUTION** **Roberto Demuru** GEnI Business, logiciel de gestion commerciale entièrement connecté et synchronisé avec votre site e-commerce	**E-WORKS** **Smaïl Maakik** Recrutement e-commerce : 5 conseils pour attirer les meilleurs talents	**FEED MANAGER** **Maxime Doreau** Google Shopping. Comme fonctionne Google PLA
10:30-10:50	**PRICING ASSISTANT** **Martin de Charette** Optimisez votre pricing	**OPEN SEARCH SERVER** **Alexandre Toyer** **Emmanuel Keller** L'open source au service de la personnalisation de vos recherches	**LEMON INTERACTIVE** **Marie Noe** Comment générer du trafic qualifié vers vos fiches produit ?
11:00 - 11:20	**SAV DES MARQUES - CUSTPLACE** **Nicolas Marette** **Olivier Doussot /** **Maître Pierre Gamichon, Avocat** Avis conso virulents : gestion, cas pratiques et conseils juridiques	**FASTERIZE** **Stéphane Rios** Passage TV, Soldes, SEO... Votre site est-il optimisé pour répondre à toutes les situations ?	**NUUKIK** **Florent Empis** Nuukik - La personnalisation, vecteur d'omnicanalité
11:30 - 12:10	**TEAM DIGITALE E-COMMERCE PARIS** **Ronan Boussicaud** **Christian Radmilovitch** Stratégies cross-canal et psychologie des consommateurs, l'avenir du marketing ?	**TEAM DIGITALE E-COMMERCE PARIS** **Sophie Gironi** **Emilie Ogez** Twitter pour les entreprises, quels usages pour demain ?	**TEAM DIGITALE E-COMMERCE PARIS** **Isabelle Mathieu** **Ambre Lecerf** 5 méthodes pour recruter des fans pour votre page Facebook
14:00 - 14:20	**REMOVE THE BACKGROUND** **Laurent Magniez** Vendre plus avec des images optimisées	**KUJJUK / PRODUCT LIVE** **Bertrand Galley** KUJJUK, Comment réaliser des fiches produits efficaces	
14:30 - 14:50	**LES NAVIGAUTEURS** **Sébastien Bonnefoy** Lorem ipsum : vous n'avez rien d'autre à dire ?	**AFFILAE** **Alexandre Dos Santos** **Justin Leroy** L'avenir de l'affiliation est sans plateformes !	
15:00 - 15:20	**E-PILOTE** **Serge Magnin** Pilotez et dynamisez votre e-commerce avec e-pilote.	**VIGICOLIS** **Frédéric Mirebeau** Fidélisez vos clients pendant la phase de livraison	
15:30 - 15:50	**ESHOPSTUDIO** **Laurent Disegni** Prestation de services Photo Produits/ Vidéo Produits afin d'alimenter les sites e-commerce.	**TAPVALUE** **Frédéric Valette** Le multi-écrans à la conquête du monde publicitaire.	
16:00 - 16:20	**ROCKETLINKS.NET - Valentin Broion** Présentation de RocketLinks et de l'achat de lien et d'articles pour le SEO.	**TOBII TECHNOLOGY** **Antoine Luu** Evaluer un site web et une application mobile : l'eye-tracking dans le test utilisateur.	

LinkedIn®

Workshops

Découvrez comment construire son identité en ligne et optimiser la puissance de son réseau avec LinkedIn

- Créer et optimiser son profil LinkedIn
- Développer son réseau
- Partager de l'information et promouvoir son expertise

MARDI 24 SEPT.	MERC. 25 SEPT.	JEUDI 26 SEPT.
11:00 - 12:00 **Karine VALGALIER** Strategic Relay Account Executive	11:00 - 12:00 **Hugues WERT** Marketing Manager France	11:00 - 12:00 **Anna KETTERICK** Social Selling Consultant, Account Executive
16:00 - 17:00 **David VAMBRÉ** Partner Account Planner	16:00 - 17:00 **Clément BOEHM** Solution consultant	16:00 - 17:00 **Pierre-Alexandre BERNARD** Enterprise Account Executive

ATELIERS DÉMO ECHANGEUR PME-CCIR

PAGES 14-15

ECHANGEURPME
PARIS ÎLE-DE-FRANCE

Participez aux « Ateliers démos TIC » et découvrez des solutions innovantes et leurs usages pour développer votre activité.
Tous les jours sur le stand de l'Echangeur PME - F010, village Innovation.

	MARDI 24 SEPTEMBRE	MERCREDI 25 SEPTEMBRE	JEUDI 26 SEPTEMBRE
11:00-11:30		**SALESFORCE CRM -** La relation client c'est du sérieux ! Quels bénéfices et performances attendre ?	**BOX E-COMMERCE - L'**offre e-commerce du Groupe La Poste.
12:00-12:30		**MADMAGZ -** Créer un magazine ou un catalogue professionnel n'a jamais été si simple !	**AVIS VERIFIES -** Augmentez vos ventes grâce aux avis clients.
13:00 - 13:30	**BOX -** Découvrez comment interagir avec vos clients et réduire votre cycle de vente.	**ZOUTIZ -** Créez du trafic dans vos points de vente grâce au Web et au Mobile avec une communication Produit ciblée et géolocalisée.	**ASPECTS JURIDIQUES DU WEB ET DU ECOMMERCE** Vous exercez une activité en ligne, êtes-vous en conformité avec la loi ?
14:00 - 14:30	**SOCIALSHAKER -** Ne passez pas à côté de vos Fans ! Animez et personnalisez votre page Facebook.	**SELLERMANIA -** Lancez-vous efficacement sur les marketplaces.	
15:00-15:30	**CREER SA E-BOUTIQUE** Quelle Plate-Forme choisir ?	**MESSAGE BUSINESS** Faire des campagnes d'Emailing et mesurer leurs impacts.	
16:00-16:30	**PAYPAL -** Achetez et vendez en ligne en toute simplicité et sécurité.	**HOPWORK -** Les freelances, une force de travail flexible et talentueuse.	
17:00-17:30	**SCREENFIZZ -** Faites de la vidéo pour optimiser le référencement de votre site et améliorer vos taux de clics.		

E-COMMERCE AWARDS
PARIS 2013

présenté par **Marjorie Paillon**, journaliste FRANCE24

Des innovations prometteuses, de beaux challenges technologiques et de l'audace dans la créativité !
Venez découvrir les gagnants de cette 6e édition des E-Commerce Awards, Le 24 septembre 2013 à 18h en Salle 6
Prix décernés par un jury d'experts :

YVES TYRODE
VOYAGES-SNCF.COM
Président des E-Commerce Awards 2013

PIERRE BERENDES
ORANGE SUISSE

OLIVIER CARRETTE
LA REDOUTE

SYLVAIN CAUBEL
Groupe LAFUMA

JEAN-RÉMI GRATADOUR
ACSEL

FRANÇOIS LOVITON
Groupe CELIO

RENAUD MENERAT
M.M.A.F

EDOUARD DE MIOLLIS
FNAC.COM

BERTRAND PINEAU
FEVAD

RODOLPHE ROUX
Groupe PIERRE & VACANCES – CENTER PARCS

DAVID SCHWARZ
CARREFOUR

JULIEN ZAKOIAN
VENTE-PRIVÉE.COM

JUSTIN ZIEGLER
PRICEMINISTER

ALAIN LAIDET
Président d'Honneur du Salon E-Commerce Paris 2013

TENDANCES MARCHÉ, PAR FLORE FAUCONNIER DU JDN JOURNAL DU NET

BÂTIR UN PARCOURS CLIENT MULTICANAL FLUIDE

Faire du lèche-vitrine sur sa tablette, vérifier une disponibilité en boutique sur son mobile, passer voir l'article en magasin, le commander sur une borne et se faire livrer chez soi… Les points de contact avec le client se multiplient et avec eux les scénarios d'achat. Car le consommateur veut pouvoir préparer et réaliser cet achat où qu'il se trouve et quel que soit le terminal qu'il utilise.

Côté acheteur, la notion de canal a disparu, l'expérience doit être unifiée. Côté marchand, le défi est de taille. Par exemple, le panier doit pouvoir être transféré du mobile au site d'e-commerce et même au magasin. Chaque maillon de la chaîne doit posséder l'ensemble des informations clients recueillies et savoir les utiliser.Tous ces projets nécessitent des investissements conséquents. Mais les clients multicanaux achètent davantage et les outils numériques savent rediriger le trafic Web en magasin, où le taux de transformation est bien meilleur. Reste donc à arbitrer, selon l'importance de chaque scénario pour telle catégorie de produit et tel segment de consommateurs ciblé.

RENFORCER L'ENGAGEMENT DU CONSOMMATEUR VIS-À-VIS DE LA MARQUE

Rendre le pouvoir au consommateur, c'est aussi lui permettre de s'impliquer, de donner son opinion, de faire partie d'une communauté et de partager ses envies directement avec la marque. C'est dans cet esprit que Casino a ouvert en 2012 la plateforme relationnelle et communautaire CVous.com.

Sur le site, les clients sont invités à rejoindre les enseignes du groupe dans un processus de co-création. Ils peuvent proposer leurs idées de nouveaux produits et services, que les enseignes évaluent, testent puis éliminent ou déploient. Ils ont également la possibilité de donner leur avis sur les produits qu'ils consomment et de décerner le label « C'Vous Sélection » à leurs préférés.

Pour assurer le succès de cette démarche de social CRM, Casino répond publiquement à la plupart des propositions.A l'heure actuelle, sur les 500 idées déjà formulées, le distributeur en a éliminé 82, en avait déjà réalisé 28, en a mis en œuvre 7, est en train d'en mettre en œuvre 13, en étudie 28 et en soumet 349 aux votes des internautes.

METTRE À LA DISPOSITION DU CLIENT TOUS LES CONTENUS UTILES

Fournir au consommateur la possibilité d'acheter n'importe quand, où qu'il se trouve et depuis n'importe quel terminal connecté ne suffit pas. Pour lui permettre de réaliser un achat éclairé, il faut aussi lui apporter tous les contenus informatifs et non directement commerciaux qui l'aideront à choisir l'article le plus adapté à ses besoins et, pourquoi pas, à l'utiliser. Seulement alors aura-t-il toutes les cartes en main. Quant au marchand, il aura créé une expérience enrichissante associée à sa marque et influencé l'intention d'achat du consommateur.

Au premier rang des enseignes qui ont utilisé le numérique pour appliquer ce principe de content marketing figurent les grandes surfaces de bricolage. Notons l'exemple de Leroy Merlin avec ses vidéos de tests produits et sa chaîne Youtube de tutoriaux.

Cerise sur le gâteau, cette pratique permet d'améliorer le référencement, l'algorithme de Google favorisant les contenus à valeur ajoutée. Les réseaux sociaux, plus friands de contenus que d'informations commerciales, jouent de leur côté le rôle de caisse de résonance.

S'ADAPTER À TOUS LES ÉCRANS UN DÉFI MULTI-TECHNOLOGIES

La multiplication des types de terminaux connectés et l'éparpillement des consommateurs sur ces plateformes obligent le marchand à s'adapter à tous ces écrans, à toutes ces technologies. Son offre doit être accessible partout, le niveau de service doit être le même, tout en respectant les principes ergonomiques de chaque device. Cette exigence a conduit plusieurs grands e-marchands à passer au responsive web design, qui leur évite de disperser leurs ressources dans plusieurs déclinaisons de leur site. Le dernier en date est Pixmania, qui a basculé le 7 septembre, afin aussi de bénéficier du caractère SEO-friendly du responsive design. Fondamentalement multicanal et depuis longtemps actif sur le canal mobile, Voyages-Sncf.com a pris une encablure d'avance en lançant il y a un an une application de TV connectée qui consacre son positionnement multi-devices. Ce service se concentre sur les trois besoins principaux du consommateur : trouver de l'inspiration pour ses voyages, bénéficier d'une relation personnalisée et accéder immédiatement aux services.

e-commerce
PARIS 2014

Rendez-vous l'année prochaine,

du 23 au 25 septembre 2014

Porte de Versailles – Pavillon 7.3

comexposium
The place to be

www.ecommerceparis.com

fevad

www.fevad.com

FÉDÉRER
Pour rassembler autour de valeurs communes
REPRÉSENTER
Soutenir la compétitivité des entreprises
INFORMER
Préparer les évolutions stratégiques
ÉCHANGER
Décrypter les futures tendances …
PROMOUVOIR
Développer la profession
RÉGULER
le dialogue avec l'ensemble des acteurs

Pour en savoir plus : **www.fevad.com**